

DR 29 69

Hola, bienvenidos a mi conferencia, bienvenidos a mi conferencia, bienvenidos a mi conferencia, Buenas noches, con esta sintonía comienza Revista de Derecho. Como todos los viernes, a partir de esta hora, 70 minutos dedicados a tratar temas relacionados con los estudios de Derecho. Un programa de esta facultad, la Facultad de Derecho de la UNED, dirigido a todas las personas que se interesan por el mundo jurídico.

Hoy, asignaturas de tercer curso de la carrera. Cuatro son los temas que vamos a tratar. En primer lugar, dentro de unos minutos, Hacienda Pública 1, la Hacienda Pública en relación con la financiación de la Seguridad Social.

Hacia las nueve, el profesor Luis Martínez nos hablará de la causa en Derecho Civil II. A las nueve y veinte, aproximadamente, Derecho Internacional Público por el profesor Trigo. Después, unos minutos de Noticias de la UNED.

Y sobre las diez menos veinte, en Derecho Administrativo, el profesor Javier Perezarda nos hablará de la posición de la administración en el sistema jurídico. Estos cuatro son los temas que vamos a desarrollar dentro de unos momentos. Como decíamos en el sumario, vamos a empezar con un tema de Hacienda.

Pablo de Diego Ángeles es profesor de esta materia en la UNED y va a hablar, entre otras cosas, de la relación de la Hacienda Pública con los temas de financiación de la Seguridad Social. Buenas tardes, Pablo de Diego. Buenas tardes.

Hoy queremos referirnos especialmente al tema de este curso académico, del curso 85-86. Como ustedes sabrán ya por diversas fuentes, el libro de texto a utilizar es el libro del profesor Buchanan y la profesora Flowers que lleva por título Introducción a la Ciencia de la Hacienda Pública. Este libro sigue perfectamente el programa para evitar problemas que hubo en cursos anteriores respecto a la búsqueda de las posibles lecciones o de los posibles temas y, como decimos, creemos que no ofrecerá ningún problema.

Es conveniente, quizá, que al utilizar este libro determinadas bases o dar por sabidas determinadas cuestiones de índole económica, es conveniente, digo, que tengan ustedes a la mano el manual de Economía Política que han utilizado en cursos anteriores, en concreto en segundo de licenciatura. Hoy y posiblemente el próximo día terminaremos con un tema importante dentro de la Hacienda Pública actual, que es la relación de la Hacienda Pública con los temas de financiación de la Seguridad Social. Como digo, hoy haremos una introducción al tema para completarlo posiblemente en el guión anterior.

Creo recordar que es una de las partes, precisamente, de uno de los últimos temas del programa que se refieren a la primera prueba presencial, es decir, el gasto público en relación con la Seguridad Social. Para ello vamos a hacer mención de una conferencia pronunciada por el catedrático de la Universidad de Roma de Hacienda Pública, Sergio Esteve, sobre este tema.

Nos dice el profesor Esteve que el tema de su conferencia es la Seguridad Social, entendiendo que ésta significa, de acuerdo con las normas del Instituto Internacional de Finanzas Públicas, la provisión de medios para el individuo y la familia que le aseguren el sustento de renta mínima por lo menos.

En todo este informe se utiliza la expresión Seguridad Social, en este sentido con la condición adicional, sugerida por las citadas normas, de que se interesará también por el uso del poder del Estado para recaudar fondos con la finalidad expresa de asegurar el apoyo de la renta mínima mediante transferencias de renta. La evolución de la Seguridad Social ha sido uno de los principales factores que han hecho tan diferente a la Hacienda Pública contemporánea de la anterior a la Primera y Segunda Guerra Mundiales. El impacto de la Seguridad Social se ha dejado sentir no solamente por medio del gran aumento del volumen de los ingresos y gastos del presupuesto de todos los poderes públicos, sino también mediante cambios cualitativos.

Realmente, la Seguridad Social ha dado lugar a importantes adiciones y cambios significativos de la importancia relativa de los objetivos e instrumentos de las finanzas públicas. En el campo de la asignación de recursos, los efectos de la Seguridad Social sobre el cuadro de las finanzas públicas se pueden ver. Primero, en la mayor amplitud de elecciones entre la provisión pública y privada de los servicios básicos, por ejemplo educación y sanidad, y entre suministro gratis o suministro de mercado de tales servicios.

Se tiene que mencionar esta cuestión, aunque corresponda más al campo del gasto de la Seguridad Social en bienes y servicios, que se encuentra fuera del tema de este trabajo. Segundo, en la expansión de la fracción del gasto de transferencia frente al gasto real. Aquí tenemos un ejemplo de cambios cualitativos y cuantitativos que se producen juntos.

En realidad, las transferencias de la Seguridad Social se prestan a un uso más directo y explícito para la determinación de la distribución de los recursos entre ahorro y consumo, y entre determinadas partidas de gasto de los consumidores que lo que sucedía, por lo menos en la era pre-keynesiana, para el tipo tradicional y principal de gasto de transferencia, es decir, el interés de la deuda pública. En el campo de la distribución de la renta, la Seguridad Social ha aumentado la cantidad total de la redistribución, añadiendo la redistribución por transferencias a la redistribución por la provisión de servicios públicos y su financiación. Probablemente también ha aumentado la importancia de la redistribución horizontal, por ejemplo, la redistribución dentro del mismo grupo de renta frente a la redistribución vertical.

En el campo de las finanzas compensatorias, la Seguridad Social ha introducido importantes elementos de estabilización interna. Esto es evidente en el caso del subsidio de desempleo, pero es sólo ligeramente aparente en otras transferencias, como subsidios familiares y pensiones de vejez y de supervivientes. Su financiación se comporta, por lo menos, no procíclicamente, mientras que sus pagos aumentan la fracción de la renta personal, que es independiente del nivel de actividad económica.

En el campo de las relaciones entre la hacienda pública y el crecimiento, las transferencias de la

Seguridad Social hay que decir que tienen un impacto grande sobre la oferta de trabajo y sobre la oferta de ahorro, que es muy difícil de calcular con los conocimientos actuales, pero que puede suponer que tiene un peso no demasiado diferente del de la tributación en general. Hay que decir también que, por lo menos en un cierto número de países, tiene una influencia importante también la Seguridad Social sobre las decisiones de inversión y la composición de la misma. En tercer lugar, mediante las contribuciones relacionadas con el número de empleados o el importe de los salarios puede afectar a la elección de técnicas, quizá en mayor medida que otros tipos de tributación general.

Naturalmente, los impuestos relacionados con los empleados o los salarios se podrían haber usado también fuera de la Seguridad Social, pero los obstáculos políticos posiblemente habrían impedido su empleo en una escala semejante para otros fines que no fuera la mera financiación de la Seguridad Social. Por supuesto, se tienen que admitir excepciones, siendo la más notable el impuesto selectivo sobre el empleo británico, pero se puede hacer la pregunta si incluso el impuesto selectivo sobre el empleo se hubiera introducido en su forma actual si no se hubiese contado con la maquinaria del Seguro Nacional. En un campo un poco más técnico, la Seguridad Social plantea nuevos problemas en distintas ramas de la teoría y de la política.

Se tienen que mencionar, por lo menos, en primer lugar, la necesidad de ampliar la teoría de la incidencia para incluir el campo relativamente olvidado de los impuestos sobre las nóminas y los de tasa fija sobre el empleo. En segundo lugar, la repercusión de la acumulación de reservas por los sistemas de seguros sociales sobre las estructuras de los mercados de capitales. Incluso esta rápida revisión de las formas en que la Seguridad Social ha transformado el contenido de las actividades estatales debería ser bastante para subrayar la necesidad de una estrecha integración de la Seguridad Social en el armazón general de las finanzas públicas.

En lugar de ello, la economía de la Seguridad Social todavía está siendo tratada principalmente como un tema independiente, todo lo más como un capítulo en los libros de texto de Hacienda Pública con poca conexión con los restantes capítulos. Los inconvenientes de esta situación se pueden observar en el análisis de los problemas de la Seguridad Social y en el enfoque teórico general de la Hacienda Pública. El primero, con frecuencia, consigue una predisposición insular por no tener en cuenta que la Seguridad Social es solamente una parte más del amplio contexto de la actividad económica del Estado.

La verticencia del segundo queda perjudicada por dar un énfasis indebidamente bajo o incluso despreciar una serie de hechos que equivale a una parte sustancial del contenido completo de las finanzas contemporáneas. La falta de integración entre la Seguridad Social y el resto de la Hacienda Pública afecta no solamente a la teoría sino también al campo de la política. Por ejemplo, no hace mucho tiempo en Italia se ha discutido una gran revisión del sistema tributario y las conclusiones tomaron la forma de un proyecto de ley sometido al Parlamento sin que se haya estudiado el enlace entre los aspectos distributivo y administrativo de la tributación y las contribuciones y beneficios de la Seguridad Social.

En el Reino Unido, la Royal Commission sobre la tributación de la renta y los beneficios no pudo considerar en su totalidad la interrelación entre la Seguridad Social y la tributación de la renta. Se tratará también de profundizar un poco más en los problemas planteados por la inclusión de las instituciones de Seguridad Social dentro del marco tradicional de las finanzas públicas. Hay que examinar primero el impacto que tiene la redistribución de la renta por medio de la Seguridad Social sobre la política de la asignación de los recursos.

Sin embargo, no habrá que tener en cuenta los efectos que las contribuciones y beneficios de la Seguridad Social pueden tener sobre la asignación de los recursos por medio de los cambios de la renta personal disponible y los cambios consiguientes del consumo privado. Hay que limitarse a considerar los efectos sobre la asignación de los recursos entre consumo público y privado porque este problema es específico de la teoría de las finanzas públicas, de la hacienda pública. A primera vista, la garantía de una renta monetaria mínima de la Seguridad Social para los individuos que no se hallan en situación de ganarla parece como un método puramente distributivo que no debería tener efectos de distribución fuera del campo de las elecciones en el consumo y ahorro privados.

Realmente, los programas de garantía de renta pueden ser y son vistos como un instrumento para tomar decisiones entre consumo público y privado independiente de las consideraciones distributivas. Cuanto más alto es el nivel de la renta garantizada, menor es la necesidad de provisión pública o subsidio de bienes y servicios motivada solamente por una parte de la población que no es capaz de crear una demanda efectiva de aquella e inversamente mayor será la posibilidad para escoger entre la provisión pública y la oferta del mercado solamente según el punto de vista de la asignación de los recursos. Pero es posible demostrar que, en el caso general, la garantía de la renta mínima no es meramente un método distributivo, sino que afecta a los términos de las decisiones sobre la asignación de recursos entre los sectores público y privado.

En efecto, se puede suponer que la recaudación obtenida para financiar las transferencias de la seguridad social disminuye la posibilidad de establecer impuestos para las compras de bienes y servicios. En resumen, cualquier grado de redistribución de renta entre familias no reduce necesariamente la capacidad para imponer tributos para esos fines, pero en la práctica, dejando aparte, como discutible y probablemente no válido, la posibilidad de que la distribución menos desigual de la renta disminuya la capacidad para agravar. Decíamos que la cantidad de recaudación, en la práctica, que se puede reunir en cualquier circunstancia tiene límites globales, de forma que cuanto más se percibe para financiar las transferencias, es decir, para financiar la seguridad social, menos quedará disponible para financiar los gastos reales.

La confianza en estas palabras se refuerza cuando se piensa que las opiniones públicas en general valoran la presión fiscal de acuerdo con la relación del rendimiento tributario al producto nacional y no de acuerdo con la relación del rendimiento tributario a la renta personal más beneficios no distribuidos de las compañías. En esta última relación realmente hay un cierto grado de compensación entre las contribuciones y los beneficios que produce la

seguridad social. Por supuesto, es posible imaginarse unas condiciones bajo las cuales los límites para la capacidad de imponer tributos y contribuciones de la seguridad social se encuentran más lejos que los límites de la capacidad de imponer exclusivamente tributos para fines generales.

La resistencia de los políticos y los contribuyentes a las contribuciones puede ser más débil que la oposición a los impuestos, pero sería difícil llevar este razonamiento hasta el punto de afirmar que imponer las contribuciones no reduce sustancialmente la capacidad para recibir otra clase de impuestos. Podemos suponer, pues, que las transferencias de la seguridad social producen *queteris paribus*, esto es, sin variar las circunstancias, un uso menor de recursos para el consumo público y la inversión pública que lo que se destinaría en otro caso. Esto no significa por sí solo que se perjudique la distribución de los recursos.

Realmente, la garantía de la renta mínima se puede defender, y en realidad se defiende, por sus ventajas, sobre la base de la asignación, puesto que podría mejorar la eficiencia por medio de mayor libertad de los consumidores y mejores condiciones de la producción. Pero las transferencias de la seguridad social están destinadas a introducir distorsiones indeseadas en la distribución de los recursos, salvo la excepción del caso en que el aumento de la renta disponible sea gastada, por los que la perciben, en comprar exactamente los bienes preferentes, utilizando la terminología del profesor Masgrave, que no nos es desconocida, y que correspondan a la asignación deseada de los recursos. El próximo día seguiremos hablando sobre este tema.

Efectivamente, nos hemos quedado sin tiempo. Gracias, Pablo de Diego, por tu participación en nuestro programa. Subtítulos realizados por la comunidad de Amara.org Y para que el programa responda lo mejor posible a tus necesidades, pues escríbenos una carta diciendo tus sugerencias, opiniones y críticas.

Escribe a Revista de Derecho, Dirección Técnica de la UNED, Ciudad Universitaria Sin Número, 28040, Madrid. Recuerda que con tus opiniones, pues podemos hacer un programa que responda más a tus necesidades, que es, en definitiva, lo que nos importa. Subtítulos realizados por la comunidad de Amara.org Entramos ahora en el tiempo de Derecho Civil.

El profesor Luis Martínez Vázquez de Castro nos habla de la causa. Profesor Luis Martínez. Según el artículo 1261, la causa, como ya sabemos, es el elemento estructural del contrato.

Lo volvemos a estudiar ahora, así como ya se estudió el curso pasado, o hace dos cursos en la teoría del negocio jurídico, dado que es un tema que tiene fama de complicado y difícil. Y tiene fama de complicado y difícil por varias razones. En primer lugar, por la variedad de sentidos con que se emplea este término, incluso en el mismo Código Civil.

En segundo lugar, porque en algunos códigos civiles europeos, la causa no es requisito indispensable del contrato, pero se llega a los mismos resultados prácticos que el Código Civil Español, admitiendo la exigencia de la causa. Y en tercer lugar, es complicado y difícil porque

los antecedentes romanos no aclaran absolutamente nada la cuestión. Y eso hace que tengamos que seguir su evolución posterior a lo largo de la historia del derecho privado, hasta llegar a las modernas codificaciones para saber exactamente qué es lo que se entiende por causa.

Para saber exactamente por qué el Código Civil habla de la causa como elemento estructural del contrato. En cuanto a los antecedentes, hay que empezar hablando del derecho romano, que habla de la causa ciertamente, pero no como elemento estructural del acuerdo, del contrato. Si recordáis el primer curso, en Derecho Romano existían, o se hablaba de cuatro posibles sentidos del concepto de causa.

El primer sentido viene o se deriva de un texto del Digesto, que dice que los pactos nudos no dan lugar a una obligación, sino únicamente a una excepción. Pues para lo primero ha de existir una causa, además del convenio. Aquí la causa tiene el sentido de referirse a la voluntad de la ley.

Es decir, la causa del contrato a que se refiere este fragmento del Digesto, es la voluntad de la ley. En lugar de algo que derive de la voluntad de las partes. Un segundo sentido aparece en el Derecho Romano en relación con la *conditio obturpen causam*.

Aquí la causa se confunde con los motivos o móviles que han inducido a contratar. Como se ve, pues no tiene nada que ver con la causa como elemento estructural o como requisito del contrato. Un tercer sentido se habla de la causa en la *conditio sine causa*, la *conditio in debiti*, y la *conditio causa data, causa non secuta*.

El término causa lo emplea aquí el Derecho Romano como justificación de un desplazamiento patrimonial. Pero, volvemos a repetir, no al concepto de causa como uno de los requisitos del contrato. Y por último, el Derecho Romano conoce la causa en la regla de la interdependencia de las obligaciones recíprocas.

Que ya sabemos que son aquellas obligaciones en las que cada una actúa como causa de la otra. Sin embargo, tampoco aquí, o tampoco en este sentido, se refiere al concepto moderno de causa como elemento estructural del contrato. Como requisito esencial del contrato en virtud de lo que dice el artículo 1261.

Por tanto, en el Derecho Romano no se puede decir que haya un concepto unitario de causa. Díez Picazo habla que el Derecho Romano entiende el tema de causa como causa deficiente o causa de la obligación. Habla también de la causa como causa final o causa non secuta.

O la causa se refiere también al motivo que ha impulsado a contratar. Y un último sentido, según Díez Picazo, es la causa como base del negocio. Por ejemplo, la causa finita.

O de la atribución patrimonial. Por ejemplo, la *adagio of causa*. La evolución posterior nos va a explicar un poco por qué se llega a este concepto moderno de causa.

Es decir, por qué se llega a considerar la causa como un requisito estructural del contrato. Para ello hay que estudiar a dos autores fundamentales, dos autores franceses, que son Domat y Potier. Domat dice que la causa es un requisito esencial de toda obligación.

Y que, por tanto, no hay obligación sin causa. Es decir, que Domat aquí tiene un concepto de causa como causa de la obligación. Lo que sucede es que en Domat la distinción entre obligación y contrato es sumamente confusa.

Consecuencia de esta confusión es que la idea de causa, que a lo largo de la evolución del derecho civil desde el Derecho Romano, se había encontrado en el terreno de las atribuciones patrimoniales como explicación del desplazamiento de bienes, en lo sucesivo queda situada en la teoría general del contrato. La autoría de Domat concretamente es la siguiente. En los contratos en los que dos individuos se dan recíprocamente, cosa por cosa, o se prestan mutuamente algún servicio, la obligación de cada una de las partes constituye el fundamento o la causa de la obligación de la otra.

Segundo, en los contratos en los que sólo una parte queda obligada, como en el préstamo, la entrega que ha precedido es causa de la obligación de restituir. En tercer lugar, en las donaciones y en los demás contratos en los que sólo una parte da o hace, la causa de la obligación única es un motivo justo o razonable. Por tanto, según la doctrina de Domat, que como decimos, traslada el concepto de causa a la teoría general del contrato, no hay una sola causa, sino que hay tres, que por otro lado son completamente diferentes.

Así la prestación y la contraprestación en los contratos inalarmáticos, la entrega en los contratos reales respecto de la obligación de restituir, un motivo justo y razonable en las donaciones y en los demás contratos con prestación a cargo de una sola parte. La doctrina ha criticado ciertamente esta doctrina de Domat, porque dice que se pasa de la extrema objetividad en las obligaciones recíprocas a la máxima subjetividad en los gratuitos. Es decir, que la tipificación de la causa se hace atendiendo a una clasificación que no guarde interna armonía.

Y por otro lado, hay contratos que escapan a esta tipificación. Por ejemplo, los contratos de sociedad, el contrato de transacción. Potier distingue entre causa de la obligación y del contrato.

Dice que la causa de las obligaciones son los contratos, los cuasi-contratos, los delitos, los cuasi-delitos y algunas veces la ley o la simple equidad. Vemos que para Potier la causa de la obligación en realidad se tardaba al tema de las fuentes de las obligaciones. En los códigos civiles, el código francés y el código italiano, hablan ya, probablemente por inspiración de la doctrina de estos dos autores, de la causa como requisito del contrato.

No pasa así lo mismo con el código alemán, que no habla para nada de la causa, aunque llegue a los mismos resultados prácticos que los códigos latinos. Pasamos ya al concepto positivo de causa en el derecho civil español. La normativa del código civil referente a este tema se

encuentra, como ya sabemos, en los artículos 1261 en primer lugar, y luego en los artículos 1274 a 1277, que regula los requisitos de la causa.

El artículo 1274 se refiere al concepto de causa. Dice que en los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte. En los contratos remuneratorios se entiende por causa el servicio o beneficio que se remunera.

Y en los contratos de pura beneficencia se entiende por causa la mera liberalidad del bienhechor. Se ha criticado mucho este concepto positivo de causa contenido en el artículo 1274. Veamos cuáles son estos motivos de crítica.

Primero, se dice que existe una gran disparidad entre las dos causas, la onerosa y la gratuita. La causa onerosa consiste en un elemento objetivo, como es el intercambio de prestaciones. Por contra, la causa gratuita de la donación es puramente subjetiva.

En segundo lugar, la explicación del artículo 1274 referido a los contratos onerosos sólo sirve para los inalarmáticos y conmutativos, pero no para los demás. Por ejemplo, el mutuo con interés ciertamente es un contrato oneroso, pero al que no se aplica el concepto positivo de causa. En tercer lugar, la diferencia que establece el 1274 entre contratos remuneratorios y de pura beneficencia es falsa, es artificiosa y arbitraria, porque ambas son subespecies del contrato más genérico de donación.

Además, si la causa de los contratos gratuitos es la mera liberalidad, como dice el artículo citado, ello no explica algún contrato gratuito como puede ser el depósito. De lo que antecede, se desprende que la pretensión de que la causa sea un requisito general y unitario de los contratos es totalmente ilusoria, y que la distancia que separa los contratos onerosos de los gratuitos es prácticamente insalvable en este punto. Como vemos de ser un elemento objetivo que constituye la estructura del contrato, por ejemplo, la entrega de la causa a cambio del precio de la compra-venta, se pasa a un elemento subjetivo, como la mera liberalidad del donante.

Hay que decir que el factor subjetivo de la voluntad o intención ciertamente concurre en todo contrato, pero en los onerosos, especialmente en los que generan obligaciones recíprocas, la intención se traduce en la existencia de los elementos objetivos y típicos del contrato. La causalidad significa que la persona que se obliga no lo hace simplemente para quedar obligada, sino que lo hace por una causa que se manifiesta objetivamente en los elementos típicos de un contrato, venta, arrendamiento, depósito, etc. Estos contratos son obligatorios cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado.

Pero en cambio, tratándose de donaciones, la mera liberalidad no basta para que el contrato sea vinculante, sino que hacen falta ciertos requisitos de forma. La mera liberalidad, que el artículo 1274 califica de causa, no es por sí sola causa civil de obligar. Es decir, que hay que retener en nuestra opinión aquí dos ideas.

En primer lugar, que partimos de un concepto objetivo de causa. En segundo lugar, que no existe un concepto unitario. La causa se identifica con lo que la ley establece típicamente, en cada uno de los contratos que regula, ya hemos hablado de la venta, del arrendamiento.

Los requisitos de la causa se encuentran contenidos en los artículos 1275 y 1276, que como ya sabemos, son los siguientes. Ha de existir, ha de ser lícita, ha de ser verdadera. Respecto al primer requisito, a la causa de existir, hay que decir que no es fácil ciertamente conceder un contrato sin causa.

El contrato sin causa, a que se refiere el artículo 1275, no puede ser celebrado sin ninguna finalidad, porque esto es algo que no sucede entre personas conscientes. Si no es para crear una apariencia de contrato detrás del cual no existe contrato alguno, es el caso de la asimilación absoluta, es imposible pensar ciertamente en un contrato sin causa. La asimilación absoluta, podemos dar un ejemplo.

Si A y B conciertan la compraventa de una casa, y B dice que con anterioridad ha recibido el precio no siendo así, el contrato carece de causa. Aquí no hay intercambio de cosa por precio, no se da la finalidad típica, objetiva, de la compraventa, no hay por tanto causa. En realidad, la falta de causa, dice la doctrina, significa que faltan los otros requisitos del artículo 1261, y que por tanto no hay contrato.

El segundo requisito es la causa de ser ilícita. En 1975 se refiere precisamente a la causa ilícita, a la causa que se opone a las leyes o a la moral. En el primer caso nos encontramos con la causa denominada ilegal, en el segundo caso con la causa torpe.

En primer lugar hay que distinguir entre la ilicitud de la causa de la ilicitud del contrato. Un contrato es ilícito cuando se presenta como un todo. Y es un contrato prohibido o inmoral.

Pero si las diferentes promesas del contrato aparecen desligadas o pueden considerarse separadamente del resto del contrato, deberá acudirse a su ilícitos causal para decretar su nulidad. Cabe aplicar la causa ilícita en todos aquellos casos en que el contrato per se sea ilícito y lo que le tiñe de ilícito sean los motivos de las partes. Por ejemplo, un arrendamiento perfectamente realizado, válido, según el Código Civil, pero sin embargo se realiza para casa de prostitución.

En este caso el arrendamiento habría que decretar su nulidad por causa ilícita. El tercer requisito de la causa es que ha de ser verdadera. Ahí se refiere al artículo 1276.

¿Cuándo podemos decir que hay causa falsa? Cuando la causa verdadera ha sido ocultada o encubierta por las partes expresando en el contrato otra distinta que no responda a la realidad, que es el caso de la asimilación relativa, podemos hablar de causa falsa. En la supuesta asimilación relativa se crea una apariencia de negocio, por ejemplo la compra-venta, para ocultar el contrato real disimulado, por ejemplo la donación. Podríamos recapitular el tema de la causa distinguiendo entre la causa de la obligación, la causa del contrato y la causa de un

desplazamiento patrimonial.

La causa de la obligación es el contrato, como ya hemos dicho. Este tema entonces se recapitula o se pasa a la teoría de la fuente de las obligaciones. En segundo lugar aparece la causa del contrato, que es el tema al cual nos estamos refiriendo aunque sea brevemente en estos minutos pasados.

Y en tercer lugar aparece la causa de un desplazamiento patrimonial. En este caso se entiende por causa aquella situación o aquel fenómeno jurídico que permite justamente un desplazamiento patrimonial, la situación antecedente que lo justifica. Pues esta ha sido la intervención de Luis Martínez Vázquez de Castro, profesor de Derecho Civil II, que ha tratado de la causa.

Y ahora vamos a escuchar a Manuel Trigo Chacón, profesor de Derecho Internacional Público. A la utilidad de esta disciplina en relación con el ordenamiento jurídico internacional se refiere ahora el profesor Trigo. En esta segunda intervención de la cátedra de la disciplina de Derecho Internacional Público de la UNED, creemos conveniente hacer una referencia a la disciplina como continuación a la intervención anterior en la que nos referíamos al seguimiento del curso.

Vamos a tratar hoy, pues, de la disciplina en concreto que es el Derecho Internacional Público en qué consiste y cuáles son sus directrices principales con objeto de que el alumno conozca con la mayor precisión posible las particularidades propias de este ordenamiento jurídico específico que es el Derecho Internacional Público. En primer lugar, convendría hacer una referencia a la cuestión de la denominación de la disciplina. Referencia breve que se refiere a si es exacta o no es exacta esta denominación de Derecho Internacional Público.

La doctrina ha tratado de buscar una denominación más apropiada como Derecho Interestatal, como Derecho Interpotestates o Interpotestades, haciendo hincapié en el hecho de que se trata de un ordenamiento jurídico específico y dirigido fundamentalmente, como veremos, a los Estados de la Comunidad Internacional. Sin embargo, lo cierto es que aparte de los problemas de denominación y de la idoneidad que siempre se trata de buscar en cuanto a la correcta denominación de una disciplina jurídica se ha impuesto y es comúnmente aceptado en todo el mundo la denominación que conocemos que es Derecho Internacional y Público que quiere decir un ordenamiento jurídico que regula fundamentalmente las relaciones entre Estados y otros sujetos, como veremos, de Derecho Internacional con una sistemática, con un orden y fundamentalmente en una era cual es la de Naciones Unidas. Vemos pues que la disciplina que nos ocupa es una disciplina jurídica, es un ordenamiento jurídico, y es un ordenamiento jurídico diferente de los ordenamientos jurídicos de los derechos internos, de los derechos civiles propios de cada entidad estatal, territorial.

Es un derecho fundamentalmente público porque su naturaleza es de carácter público. Y es un derecho que como también se recoge en su denominación trata de regular las relaciones entre Naciones, entre Estados, entendiendo aquí, en esta ocasión, el término internacional como lo

más equiparable a interestatal.